

[I numeri dell'aftermarket]

POST VENDITA IL MERCATO EUROPEO

Da qui al 2030, la grande sfida per operatori dell'aftermarket, distributori di ricambi e riparatori sarà ampliare i servizi offerti ai rispettivi clienti, alimentando la fiducia nella filiera e potenziando strumenti, attrezzature, tecnologie e formazione. Tutti gli operatori, italiani in particolare, dovranno crescere nelle dimensioni, nell'organizzazione e nella gestione dei processi per aumentare produttività, risorse e investimenti



DI LUCA MONTAGNER

Senior Advisor of Quintegia and Associate Director of ICDP - International Car Distribution Programme



Nel 2022 il valore complessivo del mercato post vendita in Europa (26 Paesi + UK), calcolato in termini di costo al cliente finale per tutte le attività di manutenzione e riparazione, si è attestato intorno ai 240 mld di €. Nel 2023, secondo le prime stime, dovrebbe essere cresciuto di circa l'8%, soprattutto per effetto dell'inflazione che ha interessato tutti i mercati e tutti i settori. Il business dei ricambi vale circa 145 mld di €, quindi oltre il 60% del giro d'affari complessivo; il resto è principalmente imputabile alla vendita di ore di manodopera.

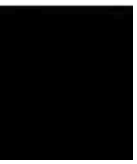
LA DISTRIBUZIONE

Sempre nel 2022 nel Vecchio Continente i primi 10 distributori di ricambi indipendenti (focalizzati principalmente sull'attività wholesale) hanno registrato una quota di mercato vicina al 25%, di fatto quasi raddoppiata rispetto al 13% del 2014. Tutti questi operatori sono presenti in più mercati, soprattutto in quelli di maggiori dimensioni. Stiamo quindi assistendo a un consolidamento degli operatori, anche se la loro contrazione sta avvenendo a ritmi diversi tra i vari mercati. L'Italia è il Paese che ha fatto segnare le riduzioni maggiori, pari a oltre il 20% tra il 2010 e il 2022, ma rimane il mercato con il numero più elevato di distributori indipendenti.

GLI OPERATORI DELL'ASSISTENZA

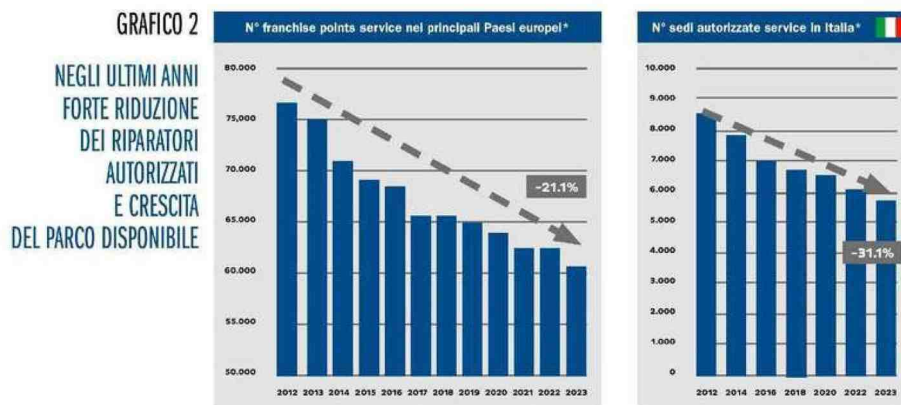
Parallelamente, anche il numero di operatori dell'assistenza si sta riducendo; guardando al numero di concessionari e riparatori autorizzati nei 5 maggiori mercati europei si sono ridotti di oltre il 20% tra il





[I numeri dell'aftermarket]





Fonte: ICOP, FCDH, Quintegia
 * Include sedi dei concessionari e dei soli riparatori autorizzati (escluse le carrozzerie). Mercati: Francia, Germania, Italia, Olanda, Spagna e UK



2012 e il 2023, mentre in Italia nello stesso periodo hanno fatto registrare una contrazione di quasi un terzo per effetto soprattutto di Stellantis, che ha portato a una ristrutturazione e riorganizzazione importante delle reti di assistenza dei vari brand del Gruppo. È utile sottolineare che, nello stesso arco temporale, il parco circolante (considerando i primi 5 anni di anzianità delle vetture) disponibile per ciascun riparatore autorizzato/concessionario italiano è cresciuto di oltre il 30% nonostante l'andamento modesto delle vendite di vetture nuove, facendo registrare difficoltà crescenti nel rispondere alle esigenze dei clienti. Guardando ai riparatori indipendenti e considerando solo quelli focalizzati sui servizi di meccanica, nello stesso arco temporale la loro contrazione è stata decisamente più modesta, inferiore al 10% a livello europeo e poco meno del 14% in Italia. Nella maggior parte dei casi, la riduzione è riconducibile alla chiusura dell'attività a causa di soprag-

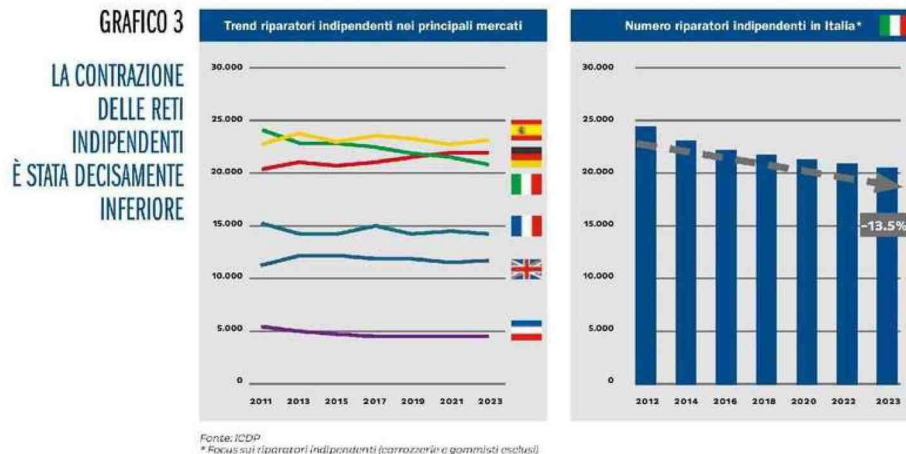
giunti limiti di età, mitigata da un certo numero di ex riparatori autorizzati che hanno proseguito il business come indipendenti. Allargando il perimetro, in Italia ci sono ancora circa 35mila operatori indipendenti (tra officine, carrozzerie, gommisti e specialisti vari) che negli ultimi anni sono generalmente cresciuti in termini di gamma di servizi offerti e di addetti, anche per effetto del maggiore parco circolante imputabile alle società di noleggio a lungo termine (ha decisamente superato il milione di veicoli in flotta), che spesso si appoggiano alle reti indipendenti.

IL MERCATO DEI RICAMBI ORIGINALI

Guardando al business dei ricambi originali è fondamentale ricordare che negli ultimi anni molti costruttori, in particolar modo quelli legati ai marchi generalisti come per esempio Fiat, Ford, Peugeot, Renault, Volkswagen, hanno implementato nuove strategie per la distribuzione



[I numeri dell'aftermarket]



dei ricambi originali. È opportuno ricordare che il business dei ricambi, da sempre, rappresenta una colonna portante della redditività delle Case automobilistiche in Europa, contribuendo spesso a oltre il 50% dei profitti complessivi. Ecco, brevemente, le iniziative più importanti.

Stellantis. La Casa ha esteso il progetto delle placche di PSA, coinvolgendo anche i brand di FCA e allargando l'offerta con ricambi equivalenti multibrand, anche se per ora rappresentano una parte marginale del business. In Francia, il mercato principale per Stellantis, il giro d'affari annuale di ciascuna delle

38 placche operative nel 2022 si è avvicinato ai 60 milioni di € con oltre 400mila codici di ricambi offerti in grado, ad oggi, di coprire circa il 75% del circolante (con l'obiettivo di arrivare a circa il 90% entro il 2027). In Italia questo concept è stato allargato agli ex marchi FCA a partire dal 2023 e complessivamente il numero di operatori oggi è pari a circa 35 unità, garantendo una copertura di tutto il territorio e in alcuni casi coinvolgendo anche alcuni distributori indipendenti. Nei principali mercati europei le placche di maggiori dimensioni si stanno avvicinando alla soglia dei 100 milioni di € di

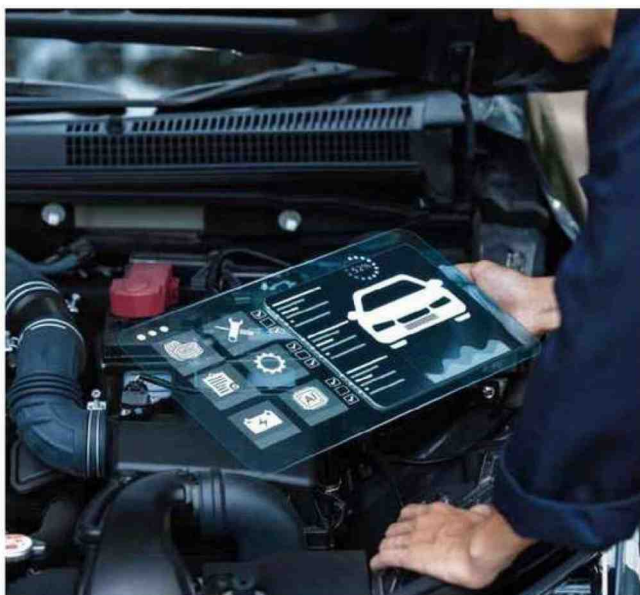
fatturato e in alcuni casi l'hanno già superata.

Renault. Il costruttore ha implementato soluzioni differenti tra i vari mercati europei, ma tutte caratterizzate dall'obiettivo comune di ottimizzare la gestione dello stock nei diversi livelli della filiera distributiva. In Francia, per esempio, sono stati creati diversi magazzini multiregionali anche in cogestione con operatori specializzati nella logistica, mentre in Italia sono stati creati più magazzini centrali, focalizzati però su tipologie differenti di ricambi, con diverse frequenze di consegna. Altra caratteristica della strategia di Renault è la volontà di allargare la gamma offerta includendo anche ricambi multibrand, fornendo i ricambi direttamente anche ai riparatori indipendenti e offrendo loro la possibilità (per ora solo in Francia) di ordinarli attraverso una piattaforma web studiata appositamente con un partner.

Ford. Nel 2019 Ford ha lanciato nel

il business dei ricambi, da sempre, rappresenta una colonna portante **della redditività delle Case auto in Europa** contribuendo spesso a oltre il 50% dei profitti complessivi

[I numeri dell'aftermarket]



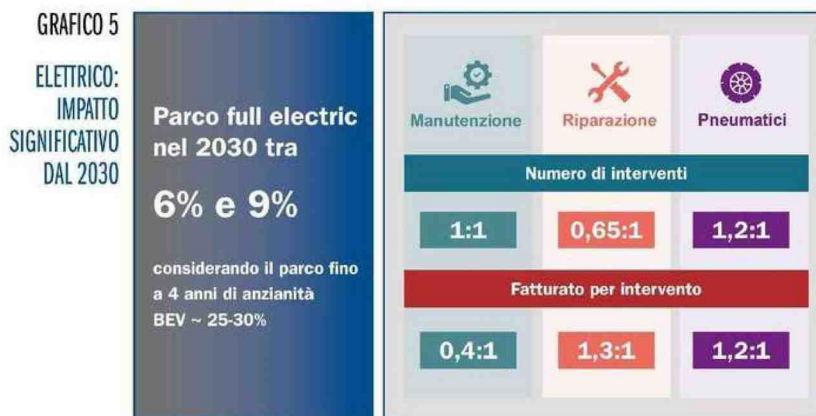
Regno Unito il programma Parts Plus, concentrando la distribuzione dei ricambi nelle mani di poco più di 60 operatori (meno della metà di quanti erano in precedenza), mentre lo stock rimane di proprietà di Ford. Quindi, di fatto, si tratta di un contratto di agenzia. I risultati ottenuti nel mercato inglese sono un forte aumento di tutti i KPI legati al business dei ricambi: aumento delle vendite a riparatori indipendenti (+30%), riduzione dello stock complessivo (tra il 25% e il 30%), crescita della redditività (+20%). Nel 2023 lo stesso progetto è stato implementato anche in Italia, coinvolgendo poco meno di 20 concessionari e facendo un accordo con AsConAuto per la consegna dei ricambi a tutti gli operatori.

UNO SGUARDO AL 2030

Osservando il mercato in prospettiva e guardando al 2030 rispetto al 2020, lo studio di ICDP mette in luce 5 principali elementi:

1. sostanziale stabilità del parco

[I numeri dell'aftermarket]



- circolante, che nella maggior parte dei mercati dovrebbe rimanere equivalente a quello odierno;
2. progressivo invecchiamento del parco circolante: le vetture oltre i 12 anni di anzianità saranno poco meno del 25% in Belgio e oltre il 50% in Italia;
 3. crescente elettrificazione del parco circolante: prendendo in esame i principali mercati europei nel 2030, il peso delle vetture elettriche sul parco circolante dovrebbe variare tra l'7% dell'Italia e il 23% in Germania;
 4. riduzione marginale della percorrenza media delle vetture, con situazioni diverse tra i vari mercati: in Belgio la riduzione potrebbe essere superiore al 10% per effetto di politiche restrittive sulla circolazione, mentre in Italia dovrebbe crescere di circa il 3-4% (tenendo presente che il 2020 è l'anno del lockdown);
 5. aumento significativo dei costi di riparazione per gli automobi-

listi, che potrebbero variare dal +20% dell'Italia al +30% della Germania per effetto soprattutto dell'inflazione che ha colpito duramente l'Europa negli ultimi 24 mesi (quindi la crescita potrebbe essere maggiore nel caso in cui l'inflazione non dovesse rientrare sotto il 2% nel medio periodo).

IL MERCATO DEI RICAMBI AL 2030

Prendendo in esame il mercato dei ricambi e confrontando il fatturato dei ricambi del 2030 con quello del 2019 (quindi prima del Covid), in media nei principali mercati europei è prevista una crescita di circa il 7%, con il dato più alto per l'Italia (+10%) a causa del minore impatto delle vetture elettriche. Tale valore potrà però essere corretto in base all'inflazione effettiva e non ci sarebbe da stupirsi se dovesse superare il 10%. In termini assoluti il fatturato complessivo dei ricambi in Italia nel 2030, a livello di costo per il cliente finale,

potrebbe avvicinarsi ai 14 mld di € (escludendo i pneumatici) rispetto agli oltre 12,4 mld del 2019.

IL VALORE DELLA MANODOPERA

Contestualmente, il fatturato legato alla vendita di manodopera è destinato a incrementarsi in misura decisamente superiore per effetto di un progressivo e consistente aumento delle tariffe di tutti gli operatori e per la crescita degli interventi legati alla diagnosi e alle operazioni virtuali, decisamente più complesse. Questo significa che il peso della manodopera sul totale del mercato post vendita, in Italia, dovrebbe passare da poco meno del 40% a circa il 45%. Con riferimento alle vetture completamente elettriche, che in Italia nel 2030 dovrebbero rappresentare tra il 6% e il 9% del parco circolante (la "forchetta" è ampia a causa dell'attuale incertezza), ma almeno il 25% considerando le vetture fino a 4 anni, lo studio di ICDP stima che il numero



degli interventi per la manutenzione ordinaria rimarrà pressoché lo stesso di quello delle vetture a combustione, ma il fatturato medio per intervento potrebbe ridursi di circa il 60% (per la riduzione di lubrificanti e ricambi), mentre per quanto riguarda gli inter-

venti di riparazione questi potranno ridursi in misura considerevole (circa un terzo in meno rispetto alle vetture termiche), ma saranno decisamente più costosi da riparare (probabilmente +30%) a causa della complessità e del valore dei ricambi. Infine, per

quanto riguarda gli pneumatici, questo è l'unico segmento di mercato che dovrebbe fare registrare una crescita sia del numero di passaggi sia del valore medio; quindi, per le vetture elettriche diverrà un terreno di competizione sempre più importante.

ICDP INTERNATIONAL CAR DISTRIBUTION PROGRAMME

Attiva dal 1994 ICDP, una delle principali reti di ricerca europea nell'ambito della distribuzione automobilistica presente in Francia, Germania, Italia e Regno Unito, è finanziata dalle principali Case costruttrici, da concessionari e da loro associazioni, da fornitori di prodotti e servizi complementari. I principali temi oggetto di studio riguardano le performance della filiera automobilistica in ambito distributivo, l'evoluzione delle reti di vendita, lo sviluppo dei top dealer, l'evoluzione degli aspetti normativi a livello europeo, il mercato del post vendita (assistenza e ricambi), l'innovazione nei formati distributivi e nelle tecnologie abilitanti, il mercato dell'usato, i cambiamenti nel comportamento del consumatore.

www.icdp.net

LE SFIDE DEL POST VENDITA

È possibile affermare che per tutti gli operatori del post vendita (distributori di ricambi e riparatori) la grande sfida sarà quella di ampliare i servizi offerti ai rispettivi clienti, per aumentare la fedeltà e investire costantemente in attrezzature, formazione e tecnologia, data la complessità crescente di tutte le tipologie di autovetture. Con riferimento al mercato italiano, possiamo aggiungere che mediamente tutti gli operatori dovrebbero anche crescere da un punto di vista dimensionale e migliorare da un punto di vista di organizzazione e processi, per aumentare la produttività e garantirsi le risorse chiave per gli investimenti necessari.